

x1F meets matchical (Clone)

Meeting date: February 23, 2026, 10:30 am

General Summary

- **Integration abgeschlossen:** 16 Firmen erfolgreich zu XF integriert, über 80 % Umsatz aus Bank- und Versicherungssektor.
- **Wachstumsziel 2025:** 3–4 Unternehmen akquirieren und Mitarbeiterzahl auf über 2300 steigern.
- **Key Account Management:** 18-köpfiges Team fokussiert sich auf strategische Kundenbeziehungen ohne Faktura-Ziele.
- **Herausforderungen im Prozess:** Datenqualitätsprobleme und uneinheitliche CV-Formate behindern Profilpflege und Anfragebearbeitung.
- **Magical Software:** Nutzt KI zur CV-Strukturierung; effizientes Matching und CI-konforme Templates innerhalb von 1 Woche.
- **Testphase an Angeboten:** 2-wöchige kostenlose Testphase, anschließend 3-monatige POC-Phase mit Setup-Pauschale von 1.000 Euro.

Action items

Steven Hartmann

- Prüfung der Magical Lösung intern bei ExxonFuty und Rückmeldung Anfang nächster Woche
- Feedback zu Senioritätsstufen- und Freelancer-Einordnung weitergeben

Konstantin

- Sendet Meeting-Notizen und stellt Testzugang zur Verfügung
- Vorbereitung und Durchführung der 2-wöchigen kostenlosen Testphase mit ExxonFuty, inklusive Einspielung von CVs und Anfragen
- Unterstützung bei der Integration und Migration in der POC-Phase (3 Monate), inkl. Anbindung an Salesforce und Anpassung der CV-Templates
- Prüfung bzw. Entwicklung einer Möglichkeit für Bulk-Import von Anfragen (Kampagnen-Import) diskutieren
- Detaillierte Erläuterung des Rahmenvertragsmoduls und der Rate-Card-Funktionalitäten bei nächster Gelegenheit

Notes

Unternehmensstruktur und Integrationsstatus

- Die Integration von 16 Firmen zu XF wurde erfolgreich vollzogen, was eine starke Marktposition im Bank- und Versicherungssektor schafft.
- **Marktposition nach Fusion mit 16 Firmen und 1300 Mitarbeitern seit 01.01.2025**
 - Über **80 % Umsatz** generiert XF mit Banken und Versicherungen.
 - Ziel ist, Tech-Berater Nummer eins im DACH-Markt zu werden, basierend auf starkem bankfachlichem Know-how.
 - Komplettintegration der Marken nach außen, interne Harmonisierung ist trotz Fortschritten ein laufender Prozess.
- **IT- und Prozessintegration** nach einem Jahr im Aufbau
 - SharePoint-Nutzung ist weit fortgeschritten, Altlasten konnten größtenteils abgelegt werden.
 - Unterschiedliche IT-Stacks der Altgesellschaften erfordern weitere Harmonisierung.
 - Kontinuierlicher Change-Prozess geplant, um zukünftige Akquisitionen direkt einzubinden.
- **Wachstumsstrategie mit M&A-Fokus**
 - Ziel für 2025: **3–4 weitere Unternehmen kaufen** und integrieren.
 - Private-Equity-Fonds im Hintergrund fordert stetiges Wachstum auf über 2300 Mitarbeiter.
 - Post-Merger Integration bleibt dauerhafter Begleiter und erfordert flexible Prozesse.

Geschäftsmodell und Key Account Management

- XF setzt auf Key Account Management mit einem dedizierten Team, das 100 % Kundenfokus hat und das Projekt- und Profilgeschäft steuert.
- **Key Account Management Team mit 18 Personen** unter Leitung von Steven Hartmann
 - Organisation als Matrix nach Industrie und Themen, mit Fokus auf Banking (6 Key Accounts) und Versicherung (5 Key Accounts).
 - Team hat keine Faktura-Ziele, sondern entwickelt Kundenbeziehungen strategisch weiter.
 - Steven Hartmann betreut selbst Key Account ING.
- **Geschäftsaufteilung Projekt- vs. Profilgeschäft**
 - Vor Integration: Adveco mit **70 % Projektgeschäft** und **30 % Profilgeschäft**.
 - Nach Integration: Shift zu etwa **60 % Profilgeschäft** und **30–40 % Projektgeschäft**.
 - Profilgeschäft erfordert hochgranulares Management und tägliche Pflege.

- **Partner- und Bidmanagement**

- Drei Partnerarten: Consulting-Partner (z.B. Deloitte), Co-Innovationspartner, strategische Partner (z.B. SAP).
- Aktive Steuerung von vier strategischen Partnern, um Marktveränderungen früh zu erkennen.
- Partnermanagement fokussiert weniger auf Lieferfähigkeit, mehr auf Produkt- und Marktbeobachtung.

Profil- und Anfrageprozess mit Herausforderungen

- Der Prozess der Profilpflege und Anfragebearbeitung leidet unter Datenqualitätsproblemen und uneinheitlichen CV-Formaten.
- **Aktueller Stuffing-Prozess und Pain Points**
 - Business Resource Management (BRM) sucht manuell passende Profile, Qualität ist inkonsistent.
 - Datenqualität ist das größte Problem: Verfügbarkeit, unvollständige oder uneinheitliche CVs.
 - Kundenindividuelle Anpassungen und CI-konforme CVs fehlen oft, was Zeit kostet.
- **Parallelbetrieb und kontinuierliche Verbesserung**
 - Profile werden noch manuell nachbearbeitet für CI-Konformität und Skills.
 - DeCedalo läuft derzeit nur semi-effizient, Bedarf an moderneren Lösungen erkannt.
 - Key Account Manager und BRM arbeiten eng zusammen, aber Prozessoptimierung ist nötig.
- **Senioritätslevel und Freelancer-Einordnung als Herausforderung**
 - Freelancer werden oft falsch mit internen Beratern verglichen, was Kundenunzufriedenheit erzeugt.
 - Notwendigkeit, Freelancer konsistent in Senioritäts- und Preismodelle einzusortieren.
 - Magical bietet flexible Senioritätslevel-Integration mit Gehaltsbandsteuerung an.

Magical Softwarelösung: Profilmanagement und Matching

- Magical nutzt KI, um aus unstrukturierten CV- und Anfrage-Daten strukturierte, hochwertige Profile zu erzeugen und effizientes Matching zu ermöglichen.
- **Automatisierte CV-Auslesung und Strukturierung**
 - Verarbeitung von PDFs, Word, Excel, PowerPoint direkt aus E-Mails.
 - Vollständige Auslesung von Einsätzen, Metadaten, Kundenlogos und Zertifikaten.
 - Multi-Language Support für Deutsch, Englisch, Französisch mit automatischer Übersetzung.

- **Detailliertes Skill- und Rollenmanagement**

- Skills werden kuratiert und automatisiert klassifiziert, inklusive Synonyme und Hierarchien.
- Rollenzuordnung fasst verwandte Funktionen zusammen (z.B. Frontend + Backend Entwickler).
- Bottom-up Berechnung der Skill-Erfahrung basierend auf tatsächlichen Einsätzen ohne Selbstbewertung.

- **Matching nach Schlüssel-Schloss-Prinzip**

- Quantitatives Matching mit detailliertem Score je Skill und Rolle, gewichtet nach Must-Have und Nice-to-Have.
- Transparenz: Nutzer sehen genau, warum ein Profil wie gut passt.
- Matching erfolgt ohne KI-Entscheidung, um Compliance Risiken zu vermeiden.

- **CV Glow Up und Template-Individualisierung (12:32 / 15:54)**

- Einheitliches, CI-konformes CV-Rendering in Word und PowerPoint mit manueller Nachbearbeitung.
- Kundenindividuelle Templates können in ca. **1 Woche** umgesetzt werden.
- Management Summary und Einsatzbeschreibungen werden automatisch angepasst und optimiert.

Technische Integration und Prozessoptimierung

- Magical unterstützt nahtlose Integration in bestehende Systeme und reduziert manuellen Aufwand im Stuffing-Prozess.
- **Salesforce-Integration und Datenfluss (26:58 / 09:05)**
 - Nutzung des Add-ins Certinia zur Anlage von Resource Requests in Salesforce.
 - Verfügbarkeitsdaten können aus Salesforce übernommen werden und synchronisieren sich mit Magical.
 - Vollständige Anbindung an CRM-Systeme wie Microsoft Dynamics ist möglich.
- **Datenqualität und Nachpflegeprozesse (04:39 / 05:56)**
 - Automatisierte Initialbefüllung der Profile nimmt Usern die Arbeit ab.
 - Nachpflege ist möglich und wird durch einfache UI unterstützt.
 - Datenqualität steigt durch strukturierte Erfassung und konsistente CI-Vorlagen.
- **Flexible Skalierung und zukünftige Features (23:00 / 19:22)**
 - Mehrere Profile und Anfragen können simultan verarbeitet werden.

- Geplante Erweiterungen wie Projektreferenzbibliotheken und Stundenfassung.
- Kommunikations- und Kollaborationsfunktionen (z.B. Teams-Nachrichten) sind in Entwicklung.

Pricing, Testphase und nächste Schritte

- Magical bietet eine pragmatische Einstiegsmöglichkeit mit klaren Kostenstrukturen und Fokus auf Pilotierung.
- **Testphase und Proof of Concept**
 - **2-wöchige kostenlose Testphase** ohne Verpflichtungen zur Beurteilung der Lösung.
 - Anschließend empfohlene **3-monatige POC-Phase mit Flat Fee** inklusive Migration und Support.
 - Setup-Pauschale von **1.000 Euro pro CV-Template**, inklusive Wartung.
- **Lizenzkosten und Preisgestaltung**
 - Standardpreis ca. **20 Euro pro internem Berater/Monat**, Early-Adopter-Preis **12 Euro**.
 - Externe Berater werden separat und gestaffelt berechnet, aber flexibel gehandhabt.
 - Preise inkludieren sämtliche Schnittstellen und AI-Nutzung ohne zusätzliche Token-Kosten.
- **Weiteres Vorgehen und Kundenbetreuung (29:08 / 30:19)**
 - Enge Kommunikation via Teams-Channel für schnellen Support.
 - Kunden können eigene CV-Templates schnell integrieren lassen.
 - Steven Hartmann plant interne Evaluierung und Rückmeldung Anfang nächster Woche.